

关注微信公众号：采购供应链学习平台（领取采购、供应链学习资料及办公常用表格）！

[采购日常使用资料（干货满满，免费领取）](#)

供应链服务术语

1范围

本文件界定了供应链服务的术语及其定义。

本文件适用于供应链服务及相关领域的信息处理和信息交换。

2规范性引用文件

下列文件对于本文件的应用是必不可少的。凡是注日期的引用文件，仅注日期的版本适用于本文件。

凡是不注日期的引用文件，其最新版本（包括所有的修改单）适用于本文件。

GB/T 18354—2006 物流术语

GB/Z 26337.1—2010 供应链管理第1部分：综述与基本原理

GB/T 25109.1—2010 企业资源计划第1部分：ERP 术语

3供应链服务基础术语

3.1 供应链 supply chain

生产及流通过程中，围绕核心企业，将所涉及的原材料供应商、制造商、分销商、零售商直到最终用户等成员通过上游和或下游成员链接所形成的网链结构。

[GB/Z26337.1—2010，定义3.1.1]

3.2 供应链服务 supply chain service

一家组织承接另一家组织服务业务外包，并对其供应链的商流、物流、信息流和资金流进行整合和优化，从而形成一种创新性一体化商业服务。

3.3 供应链管理 supply chain management (SCM)

全面规划供应链中的商流、物流、资金流及信息流等，并进行计划、组织、协调与控制的各种活动和过程。

注：改写GB/Z 26337.1—2010，定义3.1.2。

3.4 商流 business process

指供应链中组织与组织发生的商务过程。

注：改写GB/Z 26337.1—2010，定义3.1.3。

3.5 物流 logistics

物品从供应地向接受地的实体流动过程。根据实际需要，将运输、存储、装卸、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施有机的结合。

[GB/T18354—2006，定义2.2]

3.6 资金流 fund flow

伴随供应链中商务活动而发生的资金和票据往来的流动过程。

注：改写GB/Z 26337.1—2010，定义3.1.5。

3.7 信息流 information flow

伴随供应链中的商流、物流、资金流而产生的信息的流动过程。

[GB/Z26337.1—2010，定义3.1.6]

4 供应链服务商流术语

4.1 采购术语

4.1.1 采购 procurement

指企业在一定条件下从供应商处获取产品或服务作为企业资源的经营活动。

4.1.2 采购执行 procurement fulfillment

向客户指定的供应商采购指定的货物，并围绕采购管理提供从接单、采购到检验的整个过程中涉及的通关、结算、物流、信息、融资等一系列服务。

4.1.3 供应商 supplier

产品或服务的提供者，市场上所有卖方的通称。

4.1.4 供应商认证 supplier certification

由第三方对供应商的资质、能力、产品或服务达到规定要求给出书面保证的程序。这些要求可以包括成本、质量、配送服务、维护、安全、ISO质量和环保认证等。

4.2 销售术语

4.2.1 分销 distribution

将产品从生产者，按照一定的渠道，销售到客户的过程。

4.2.2 分销商 distributor

指专门从事商品从生产者转移到零售商或消费者的活动的人员和机构。

4.2.3 零售商 retailer

拥有产品所有权并将其销售给最终用户的企业。

4.2.4 营销渠道 marketing channel

产品或服务转移所经过的路径，由参与产品或服务转移活动以使产品或服务便于使用或消费的所有组织构成。

4.2.5 分销渠道 distribution channel

企业将产成品从供应商送达最终顾客的过程，涉及所有权转移的所有企业的集合。

4.2.6 拉动分销 push distribution

在供应链上，用户的需求信息从零售商反馈到分销商再反馈到制造商而引发的销售活动。

4.2.7 推动分销 push distribution

供应链上游制造企业，在没有需求信息的情况下，通过销售渠道向下游企业推动式销售产品的活动。

4.2.8 品牌推广 brand promotion

企业塑造自身及产品品牌形象，使广大消费者广泛认同的系列活动和过程。

4.2.9 终端 sales terminal

指市场销售的最后一环。通常是与消费者直接接触的终端店铺。

4.2.10 授权销售 authorized sale

渠道节点依据销售授权进行的营销行为。

4.2.11 深度分销管理 depth distribution management

指通过增加乡镇等深级分销地区网点数量并扩大分销商品种类，为客户提供更加高效、便捷的分销渠道的管理活动。

4.2.12 销售执行 sales fulfillment

按照客户的营销目的和分销体系的要求，围绕分销管理，执行货物在分渠道销售与配送过程中的渠道管理、品牌推广、市场营销等一系列服务。

4.2.13 供应商营销 supplier marketing

与上游供应商建立起良好的协作关系，在获取供应成本优势的同时，与供应商建立互动、互利、平等的长期战略合作伙伴关系的一系列活动。

4.2.14 供应商开发 supplier development

采购组织为帮助供应商提高运营绩效和供应能力以适应自身的采购需求而采取的一系列活动。

4.3 其他商流术语

4.3.1 外包 outsourcing

安排外部组织执行组织的部分职能或过程的活动。

4.3.2 保险业务 insurance business

通过收取客户一定费用，为客户承担在服务过程中潜在损失的业务活动。

4.3.3 供应商关系管理 supplier relationship management (SRM)

一种致力于实现与供应商建立和维持长久、紧密合作伙伴关系，旨在改善企业与供应商之间关系的管理模式。

[GB/T18354—2006，定义6.14]

4.3.4 客户关系管理 customer relationship management (CRM)

是遵循客户导向战略，利用现代信息技术，实现客户信息的搜集、跟踪和分析、客户联系渠道的拓展的管理模式。

[GB/T25109.1—2010，定义3.1.7]

4.3.5 客户关系维护与拓展 customer relationship maintaining and expanding

企业为了达到经营目的，通过互动保持与旧客户建立的联系以及与新客户建立新联系的过程。

5 供应链服务物流术语

5.1 生产术语

5.1.1 原始设备制造商 original equipment manufacturer (OEM)

承接委托方产品或（和）产品配件的加工任务的制造商。

5.1.2 虚拟生产 virtual production

企业利用计算机技术和互联网技术以及自身资源整合优势来对客户需求做出快速反应，按客户要求定制不同种类、任意批量的产品，而实际的生产过程委托给其他合作代工企业完成的生产模式。

5.1.3 委托加工 consigned processing

由委托方提供原料和主要材料，按照委托方要求加工货物并收取加工费的经营

活动。

5.1.4 合约制造 contract manufacturing

企业与制造商签订合同，由制造商生产产品，然后交给企业进行销售的一种合作形式。

5.1.5 定制化组装 customized assembly

将模块化的零部件按照客户订单进行组合装配形成定制化产品的过程。

5.1.6 按订单设计 engineer to order (ETO)

接到客户订单后按客户的订单要求进行产品设计和组织生产的方式，一般适用于复杂结构或个性化要求较高的产品的生产。

[GB/T25109.1—2010，定义3.2.9]

5.1.7 即时化生产 just in time manufacturing (JIT)

通过有效运用看板管理等多种方式和手段，消除各种无效劳动和浪费，确保在必要的时间和地点生产出必要数量和质量的必需产品，从而实现以最少的投入得到最大产出的目的的一种生产模式和综合管理体系。

[GB/T25109.1—2010，定义A.1.2]

5.1.8 延迟策略 postponement strategy

为了降低供应链的整体风险，有效满足客户个性化的需求，将最后的生产环节或物流环节推迟到客户提供订单以后进行的一种经营战略。

[GB/T18354—2006，定义6.27]

5.1.9 品质检查 quality inspection

采用特定方法对产品品质进行检验的过程。

5.1.10 生产和物料控制 production and material control

对生产的计划与生产进度，物料的计划、跟踪、收发、存储和使用，以及呆滞料的预防处理等方面的监督与管理。

5.2 仓储术语

5.2.1 入库管理 inbound management

在物品进入仓库前所进行的卸货、查点、验收、办理入库手续等各项业务的管理活动。

5.2.2 出库管理 outbound management

指在物品运出仓库前所进行的订单处理、分拣、组配、包装、办理出库手续等各项业务的管理活动。

5.2.3 智能仓储 intelligent warehousing

一种利用信息化技术和先进管理手段，实现入库、出库、盘库、移库管理的信息自动抓取、识别、预警及智能管理功能的仓储管理方法。

5.2.4 供应商管理库存 vendor managed inventory (VMI)

按照双方达成的协议，由供应链上游企业根据下游企业的物料需求计划、销售信息和库存量，主动对下游企业的库存进行管理和控制的库存管理方式。

[GB/T18354—2006，定义6.6]

5.2.5 库存控制方案设计 inventory controlling design

一种根据客户需求，为其提供库存物品的管理和控制方案，使其库存水平保持经济合理的方案设计活动。

5.2.6 持续补货计划 continuous replenishment planning (CRP)

利用技术准确的销售时点信息确定已销售的商品数量，根据零售商或批发商的库存信息和预先规定的库存补充程序确定发货补充数量和配送时间的计划方法。

[GB/T18354—2006，定义6.11]

5.2.7 协同规划、预测和补给 collaborative planning, forecasting and replenishment (CPFR)

也称为协同计划、预测及补货。通过共同管理业务过程和共享信息来改善零售商和供应商的伙伴关系，提高预测的准确度，最终实现既降低供应商库存，有增加零售商销售额的协同式供应链库存管理技术。

5.3 运输及配送术语

5.3.1 门对门运输服务 door to door service

运输经营人由发货人的工厂或仓库接受货物，负责将货物运到收货人的工厂或仓库交付的一种运输服务方式，在这种交付方式下，货物的交接形态都是整体交接。

[GB/T18354—2006，定义3.4]

5.3.2 中转运输 transfer transportation

物品由发运地到接收地，中途经过至少一次落地并换装的运输。

[GB/T18354—2006，定义3.6]

5.3.3 多式联运 multimode transport

联运经营者受托运人、收货人或旅客的委托，为委托人实现两种或两种以上运

输方式的全程运输，

以及提供相关运输物流辅助服务的活动。

[GB/T18354—2006，定义3.11]

5.3.4 国际运输 international transport

货物的出发地、约定的经停地和目的地之一不在同一国境内的运输。

5.3.5 配送方案设计 distribution design

一种根据客户需求，为其提供货物的配送方式、路径、网络设计的优化解决方案，以提升配送效率的方案设计活动。

5.3.6 仓配一体化服务 integration of warehousing and distribution

为客户提供的一站式仓储配送服务，旨在解决卖家货物配备（集货、加工、分货、拣选、配货、包装等）和组织对客户的送货。

5.3.7 船舶代理 shipping agency

接受船舶所有人或者船舶承租人、船舶经营人的委托，在授权范围内代表委托人办理船舶进出港与船舶在港等有关业务的活动。

5.3.8 货运代理 freight forwarding agency

企业接受进出口货物的收货人、发货人或其代理人的委托，以委托人或企业自身名义办理货物运输及相关业务的活动。

5.4 进出口物流术语

5.4.1 报关 customs declaration

进出境运输工具的负责人、进出境货物的所有人、进出口货物的收发货人或其代理人向海关办理运输工具、货物、物品进出境手续的全过程。

[GB/T18354—2006，定义7.8]

5.4.2 清关 clearance

报关单位已经在海关办理完毕进出口货物通关的所有必须的手续，完全履行了法律规定的与进出口有关的义务、包括纳税、提交许可证及其他单证等，进口货物可以进入国内市场自由流通，出口货物可运出境外。

[GB/T18354—2006，定义7.27]

5.4.3 退税 tax rebate

国家按规定对纳税人已纳税款进行退还，通常是为了鼓励纳税人扩大某种经济活动而给予的税款退还。

5.4.4 报关代理 customs declaration agency

进出境运输工具的负责人、进出口货物的所有人、进出口货物的收发货人通过其代理人，在通过海关监管口岸时，依法向海关申报并办理有关进出口手续的活动。

5.4.5 外汇结算服务 foreign exchange payment

用国外货币为客户完成国际结算的服务。

5.4.6 进出口文件代理 import and export documents agency

代理人受进出境运输工具的负责人、进出口货物的所有人、进出口货物的收发货人的委托，在通过海关监管口岸时，帮助其准备报关单、发票、装箱单等全套报关文件的业务活动。

5.4.7 保税区 bonded area

在境内的港口或邻近港口、国际机场等地区建立的在区内进行加工、贸易、仓储和展览由海关监管的特殊区域。

[GB/T18354—2006，定义7.36]

5.4.8 保税仓库 bonded warehouse

经海关核准的专门存放保税货物及其他未办结海关手续货物的仓库。

[GB/T18354—2006，定义7.34]

5.4.9 海外仓 overseas warehouse

企业在境外自建或租用的仓库。

5.4.10 保税物流中心 bonded logistics center

经海关批准，由境内企业法人经营、专门从事保税仓储物流业务的海关监管场所。

5.4.11 保税物流 bonded logistics

保税业务经营者经海关批准将货物在税收保全状态下从供应地到需求地的有效流动。

5.4.12 保税集货 bonded goods collection

在税收保全状态下完将分散的或小批量的物品集中起来，以便进行运输和配送的作业活动。

5.4.13 进出口贸易代理 import and export trade agent

受客户委托，以公司名义代理进行进出口合同签订、报关以及外汇等活动。

5.4.14 跨境电商服务 cross-border electronic commerce service

为客户提供电子商务交易平台实现不同关境的交易主体间的贸易往来，并提供辅助支付结算，跨境物流送达等一系列配套服务。

5.5 其他物流术语

5.5.1 分销物流 distribution logistics

企业在分销过程中所发生的物流活动。

5.5.2 电子商务物流 e-commerce logistics

主要服务于电子商务的各类物流活动。

5.5.3 逆向物流 reverse logistics

与传统供应链反向，为价值恢复或处置合理而对原材料、中间库存或最终产品实施的从消费地到起始点的物流活动过程。

5.5.4 一体化物流服务 integrated logistics service

根据客户需求，整合物流多个功能要素或者多个业务环节所形成的一站式物流服务。

5.5.5 增值物流服务 value-added logistics service

在完成物流基本功能的基础上，根据客户需求提供的各种延伸业务活动。

[GB/T18354—2006，定义 3.38]

6 供应链服务资金流术语

6.1 资金管理 capital management

运用金融工具、电子支付工具等手段，提供供应链环节中的资金优化、贸易结算、资金风险管理等服务。

6.2 赊销 sell on credit

以信用为基础，卖方与买方签订购货协议后，买方取走货物并按照协议在规定时间内付款的活动。

6.3 货款垫付 advanced payment for goods

根据客户信用情况垫付代收货物的部分或全部货款，以缓解客户资金压力的经营活动。

6.4 关税垫付 advanced payment for tariff

报关代理人将客户的进出口货物关税先行垫付给海关，待货物申报完成后再向客户进行关税费用结算的经营活动。

6.5 国际贸易结算 international trade settlements

国际贸易中为了结清买卖之间债权债务关系的货款外汇结算活动。

6.6 资金风险管理 capital risk management

对客户的资金运作过程中存在各种风险进行识别、度量和评价，并适时采取有效方法进行防范和控制的管理，保证其资金安全管理活动。

6.7 电子支付工具 electronic payment tool

通过网络路径进行货币支付或资金流转的载体，其包括电子现金、电子钱包、电子支票和智能卡等。

6.8 支付信用体系 payment credit system

根据企业或个人支付行为的信用评分所建立起来的一种信用评价体系。

6.9 物流金融 logistics finance

面向物流运营全过程，应用各种金融产品，实施物流、资金流、信息流的有效整合，组织和调节供应链运作过程中货币资金的运动，从而提高资金运行效率的一系列经营活动。

6.10 存货质押融资 inventory financing

需要融资的企业（即借方），将其拥有的存货做质物，向资金提供企业（即贷方）出质，同时将质物转交给具有合法保管存货资格的物流企业（中介方）进行保管，以获得贷方贷款的业务活动，是物流企业参与下的动产质押业务。

[GB/T18354—2006，定义3.24]

6.11 保理 factoring

贸易中以托收、赊销方式结算货款时，卖方为了规避收款风险而采用的一种请求第三者（保理商）承担风险的一种综合金融服务方式，包括资金融通、买方资信评估、销售账户管理、信用风险担保、账款催收等一系列服务。

6.12 仓单质押融资 warehouse receipt financing

出质人以仓库保管人出具给存货人的仓单为质物，向质权人申请贷款的业务，

保管人对仓单的真实性和唯一性负责，是物流企业参与下的权利质押业务。

[GB/T18354—2006，定义3.23]

6.13 供应链金融 supply chain finance

面向供应链运营全过程，应用各种金融产品，实施商流、物流、资金流、信息流的有效整合，组织和调节供应链运作过程中货币资金的运动，为供应链各节点企业提供的授信、结算、理财等综合金融服务。

6.14 应收账款融资 accounts receivable financing

融资企业为取得运营资金，以卖方与买方签订真实贸易合同产生的应收账款为基础，以合同项下的应收账款作为还款来源的融资业务。

6.15 预付款融资 prepayments financing

上游企业承诺回购的前提下，由第三方物流企业提供信用担保，融资企业以金融机构指定仓库的既定仓单向银行等金融机构申请质押贷款来缓解预付货款压力，同时由金融机构控制其提货权的融资业务。

6.16 战略关系融资 strategic relationship financing

企业基于相互之间的战略伙伴关系和长期合作产生的信任而进行的融资，战略融资一般无质押物。

6.17 设备融资租赁 equipment financial leasing

出租人根据承租人对租赁物件的特定要求和对供货人的选择，出资向供货人购买租赁物件，并租给承租人使用，承租人则分期向出租人支付租金，在租赁期内租赁物件的所有权属于出租人所有，承租人拥有租赁物件的使用权的一种融资模式。

6.18 退税融资 tax rebate financing

融资企业以其享受符合国家政策规定的退税应收账款作为质押，向金融机构申请贸易项下短期流动资金贷款的一种融资模式。

6.19 关税融资 tariff financing

融资企业以融资所涉货物为质押，向金融机构申请贷款，来缴纳货物的关税、增值税的一种融资模式。

6.20 订单融资 order financing

融资企业凭借信用良好的买方产品订单，向金融机构申请贷款，来购买材料组织生产，并在收到货款后偿还贷款的融资模式。

6.21 远期外汇 forward exchange transaction

交易双方在成交后并不立即办理交割，而是事先约定币种、金额、汇率、交割时间等交易条件，到期才进行实际交割的外汇交易。

6.22 信用证融资 letter of credit financing

国际贸易中的进口商和出口商基于银行开具的信用证向银行申请贷款的一种融资模式。

7 供应链服务信息流术语

7.1 信息管理服务 information management service

通过信息技术对供应链环节产生的海量数据进行处理，形成有价值的商业信息后提供给客户，从而收取佣金或交易手续费的业务。

7.2 信息系统 information system

由计算机硬件、网络和通讯设备、计算机软件、信息资源、信息用户和规章制度组成的以处理信息流为目的的应用系统。

7.3 供应链信息系统 supply chain information system

包含计划管理、订单管理、工程资料管理、物流信息跟踪管理、生产进程管理、资金财务管理、仓库管理、查询管理等多种信息管理功能，可全面支持供应链服务企业针对不同客户的业务类型、业务场景，整合了商流、物流、信息流、资金流的全过程供应链信息化管理系统。

7.4 订单管理系统 order management system

对客户下达的订单进行管理与跟踪，动态掌握订单的进展与完成情况的信息系统。

7.5 采购管理系统 purchase management system

对采购过程中所发生的一系列业务活动如采购订货、进料检验、仓库收料、采购退货、购货发票处理、供应商管理、价格与供货信息等进行管理的信息系统。

7.6 仓库管理系统 warehouse management system

对仓库管理过程中所发生的一系列业务活动如入库业务、出库业务、仓库调拨、库存调拨、虚仓管理、批次管理、物料对应和库存盘点等进行管理的信息系统。

7.7 运输管理系统 transportation management system

对运输过程中所发生的一系列业务活动如运输任务的订单处理、路线优化、调度配载、运输状态跟踪、车辆信息等进行管理的信息系统。

7.8 分销管理系统 distribution management system

对分销过程中的渠道结构、成员选择、销售方式、结算方式、储运方式、培训系统、促销手段等进行管理的信息系统。

7.9 财务管理系统 financing management system

具备总账管理、财务报表生成、财务预算、所得税计算等功能，实现对财务管理中分析、预测、计划、控制、监督等各个环节的全面管理的信息管理系统。

8 供应链服务综合术语

8.1 渠道扁平化 channel flattening

以企业的利润最大化为目标，根据企业自身的条件，利用一定的管理方法与技术，优化分销渠道层级的过程。

8.2 供应链增值服务 supply chain value-added service

在完成供应链服务的基本功能的基础上，根据客户需求提供的各种延伸性服务和优化服务，可为客户带来效率上的提升和或成本的下降。

8.3 供应链咨询服务 supply chain consultation service

以客户需求为导向，为客户提供面向供应链管理或供应链服务的一种咨询活动。

8.4 外贸综合服务 integrated foreign trade service

为外贸企业提供的物流、报关、融资及外汇等一体化的综合服务。

8.5 供应链流程管理 supply chain process management

受客户合约委托，对其供应链上下游流程进行优化设计与监督管理的活动。

8.6 供应链战略规划 supply chain strategy design

分析、评估、定义供应链战略的过程，包括网络设计、制造和运输战略，以及库存策略等。

8.7 供应链解决方案设计 supply chain solution design

依托现代供应链管理的经验，按照客户需求，为其提供定制化的商流、物流、资金流、信息流的优化供应链解决方案。

8.8 供应链合作伙伴关系 supply chain partner relationship

供应链各节点企业之间的关系，在供应链内部两个或两个以上独立成员之间形成的一种协调关系，以保证实现某个特定的目标或利益。

8.9 供应链绩效评价 supply chain performance evaluation

围绕供应链的目标，对供应链整体、各环节（尤其是核心企业运营状况以及各环节之间的运营关系等）所进行的绩效评价。

8.10 广度供应链服务 width supply chain service

以上下游客户需求为核心，构建采购平台、销售平台和物流平台，帮助企业实

现从原材料采购到产品销售的供应链全程运作中的非核心业务外包。

8.11 深度供应链服务 depth supply chain service

供应链服务企业将其掌握的自有资源、供应商资源和或客户资源，配合客户的需求做更深入的合作，帮助客户在其原有供应链基础上，扩宽供应链的范围，以提升客户业务绩效。

8.12 供应链一体化 supply chain integration

围绕一个核心企业的一种或多种产品，形成供应链上游与下游企业的战略联盟，并实现战略联盟企业间商流、物流、信息流、资金流一体化的运作模式。

8.13 供应链商业生态圈 supply chain business ecosphere

以共享、共赢为宗旨，汇聚多样化组织，构建能力互补的价值网络，实现全链条上关键的优势资源协同发展，跨界融合，从而创造一种动态平衡的商业发展生态，让所有参与者共享生态圈机会和生态圈利润的一种商业模式。

8.14 价值链 value chain

从原材料加工到产品成品到达最终用户手中的过程中，所有增加价值的环节所组成的全部有组织的一系列活动。

8.15 价值链管理 value chain management